

144.

2.Lacko M. Rejtett gazdasag nemzetkozi osszehasonlitasban // Kozgazda-sagi Szemle. – 1995. – P. 491.

3.Schneider F. Comment // Economic Policy. – April 1998.

4.Katsenelinboigen f. Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies. – 1977. – Vol. 29, №1. – P. 62-85.

5.Лібанова Е., Баланда А. Незареєстрована зайнятість в Україні: формування і можливості державного регулювання // Україна: аспекти праці: Науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – 2000. – №4. – С.3-8.

6.Франдюк І.В., Анішіна Н.В., Шапіло Т.Г. Проблеми молодіжного сектору ринку праці // Зайнятість і ринок праці: Міжвідомчий науковий збірник НАН України і Міністерства праці України. – 1995. – №3. – С.170-181.

7.Палий Е. Рынок труда в Украине // Материалы Национального семинара по социальной защите безработных и пенсионному обеспечению. – К., 1995.

8.Торкатюк В.И. Пути и методы сокращения ручного труда в полносборном индустриальном строительстве. – Харьков: ХЦНТИ, 1983. – С.22.

9.Ачкасов А.Е. Влияние теневой экономики на занятость населения // Коммунальное хозяйство городов: Науч.-техн. сб. Вып.50. – К.: Техніка, 2003. – С.196-201.

Получено 28.04.2005

УДК 336.77

О.О.ДЗЕНІС

Харківський національний економічний університет

С.Й.ДРЕЙСЛЕР, канд. техн. наук

ВАТ „Інпромбанк”, м.Харків

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ЗБІЛЬШЕННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Розглядається правова основа й фінансова сутність факторингових операцій. Зазначено фактори, що стримують їх розвиток в Україні.

Із збільшенням конкуренції на ринках товарів і послуг, в умовах гострої боротьби за покупця, досить актуальним є побудова нових взаємовідносин між постачальником і покупцем. Для досягнення цієї мети застосовуються наступні дії: зниження цін, поліпшення якості товарів і послуг, розширення й диверсифікованість товарної номенклатури, організація безкоштовної доставки, бонуси. Все це є заходами, які традиційно застосовуються постачальниками у відношенні до покупців. Але для покупця більш важливим сьогодні є надання постачальником відстрочок платежу за товар, який продається, або зроблені послуги, зокрема під гарантії й поручительства комерційних банків.

Але цей спосіб побудови взаємовідносин з покупцем має негативні сторони для постачальника, який змушений постійно шукати різні джерела поповнення оборотних коштів.

Порівняння різних джерел поповнення оборотних коштів підприємств-постачальників наведено в табл. 1.

У будь-якому випадку, пропонуючи покупцю відстрочку платежу, постачальник може зіштовхнутися з проблемою касових розривів, недостачі оборотних коштів, виникненням імовірності несплати поставок у строк. Все це призводить до додаткових витрат, пов'язаних зі спробами постачальника отримати кредитні гроші, а також до збільшення ризику постачальника по своєчасних розрахунках із своїми постачальниками. Виникнення цих проблем привело постачальників до потреби в факторингових послугах.

Таблиця 1 – Порівняння різних джерел поповнення оборотних коштів підприємств-постачальників

Потреби	Власні кошти	Товарний кредит	Банківський кредит	Овердрафт	Факторинг
Доступність	+	+	-	+	+
Наявність забезпечення	-	-	+	-	-
Необхідність повернення	-	+	+	+	-
Обмежений термін використання	-	+	+	+	-
Обмеження по сумі	+	+	+	+	-
Необхідність документального оформлення	-	-	+	-	-
Оперативність у залученні	+	-	-	+	+
Страхування ризиків	-	-	-	-	+

Факторинг (*factor* - у перекладі з англійського "агент, посередник") є різновидом торгово-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта (оборотних коштів), що пов'язане з уступкою фактору несплачених платіжних вимог за поставлену продукцію, виконані роботи, зроблені послуги, і, відповідно, права одержання платежу по них [3]. У процесі здійснення факторингової послуги фактор інкасує дебіторську заборгованість споживачів товарів (робіт, послуг).

Відповідно до конвенції про міжнародний факторинг, яка була прийнята у 1988 р. міжнародним інститутом уніфікації приватного права, фінансова послуга вважається факторингом у тому випадку, якщо вона задовольняє якому-небудь з наступних чотирьох ознак [3]: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації; інкасування його заборгованості; страхування постачальника від кредитного ризику. На сьогоднішній день в Україні факторингові послуги, як правило, відповідають першій, другій і четвертій ознакам.

Правові основи проведення в Україні факторингових операцій викладені в новому Цивільному кодексі України (ЦКУ) [1], який набув чинності 01.01.2004 р. В 1998 р. Указом Президента №167/98 від 04.03.98 р. була введена заборона на застосування цих операцій, що було незаконно й суперечило розділу 17 старого Цивільного кодексу (ЦК) "Уступка права вимоги й переведення боргу".

Відповідно до розділу 73 ЦКУ "Факторинг", за договором факторингу одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступається або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Сторонами в договорі факторингу є фактор і клієнт (постачальник). Клієнтом може бути фізична або юридична особа, що є тільки суб'єктом підприємницької діяльності, а фактором може бути комерційний банк, фінансова установа і навіть фізична особа - суб'єкт підприємницької діяльності, що має на це право відповідно до закону.

Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу по якому наступив, а також право вимоги, що виникне в майбутньому.

Боржник зобов'язаний здійснити платіж фактору за умови, що він одержав від клієнта або фактору письмове повідомлення про відступку права грошової вимоги фактору.

Схема організації факторингової операції банком-фактором наведена на рисунку [3].



Схема організації факторингової операції банком-фактором

Переваги використання факторингу для постачальника полягають у наступному. Фінансовим результатом впровадження факторингу стає прискорення оборотності його оборотних коштів й, як наслідок, скорочення потреби в них. Оскільки при фінансуванні постачальника в рамках факторингу останній фактично не стає позичальником (на від-

міну від випадку з кредитом), у його балансі не виникає кредиторської заборгованості. Таким чином, залишаючись "чистим" від боргів, у міру необхідності, постачальник зможе претендувати на додаткове фінансування, наприклад, у формі кредиту, кредитної лінії або овердрафта як у банку-факторі, так і в будь-якому іншому. Наявні в його розпорядженні нерухомість, майно, товари, запаси сировини та інші активи зберігають свою функцію бути запорукою для забезпечення цих кредитів.

Покриття значної частини ризиків постачальника, банківський контроль за лімітами його товарних кредитів забезпечують його фінансову стабільність.

Комерційний результат виражається в можливості постійної підтримки всієї необхідної номенклатури товарних асортиментів у кількості, достатній для повноцінного забезпечення попиту покупців. Можливість отримувати кошти по поставці відразу після відвантаження за рахунок банку дозволяє запропонувати покупцям пільгові умови покупки (наприклад, підвищити ліміт товарного кредиту, або збільшити відстрочку платежу та ін.). Це призведе до збільшення обсягу збуту по наявних покупцях, залученню нових покупців, а також встановленню довгострокових ділових зв'язків і з тими, і з іншими.

Слід зазначити, що крім фінансування оборотних коштів при факторингу банк-фактор бере на себе: кредитні ризики (ризики несплати покупцями поставок); ліквідні ризики (ризики несвоєчасної сплати поставок покупцями); процентні ризики (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів); валютні ризики (ризики зміни валютного курсу в період відстрочки платежу по поставці) [5].

Основні види факторингового обслуговування, які застосовувались в 2004 р. комерційними банками України наведені в табл.2 [3].

Перевагою факторингових послуг для підприємства-постачальника є [2]: необмеженість розміру фінансування; зростання обсягу продажу; різке зменшення кредитних, процентних, валютних ризиків, ризиків ліквідності.

Сплата послуг фактором обов'язкова й здійснюється у вигляді дисконту від номінальної суми заборгованості, яка поступається.

Також важливо відзначити, що податок на додану вартість по факторинговим операціям не сплачується з суми винагороди фактору, що обумовлена в договорі факторингу як ресурсна складова факторингової послуги, але сплачується з суми винагороди у випадку надання фактором постачальникові бухгалтерських, юридичних, консалтингових послуг.

Таблица 2 – Порівняння основних видів факторингового обслуговування

	Облік про- дажів	Управ- ління кредитом (інкасу- вання)	Захист від сум- нівних боргів	Повідом- лення дебі- торів	Фіксова- ний строк сплати	Попередня сплата (кредиту- вання)
Повне обслуговуван- ня без права регресу або з частковим ре- гресом	Так	Так	Так	Так	Так	Так
Повне обслуговуван- ня з правом (регресу)	Так	Так	Немає	Так	Звичайно немає	Так
Агентський (оптовий) факторинг	Немає	Немає	Так	Так	Звичайно немає	Так
Облік рахунків фак- тур	Немає	Немає	Можливо	Немає	Звичайно немає	Так
Експортний факто- ринг	Так	Так	Іноді	Так	Можливо	Так
Імпортний факторинг	Так	Так	Іноді	Так	Можливо	Можливо

Необхідно звернути увагу на те, що відступаючи право вимоги, постачальник не несе відповідальності за виконання боржником зобов'язань перед фактором, а несе відповідальність тільки за дійсність цих зобов'язань.

Проблемним питанням, на нашу думку, є віднесення Національним банком України (НБУ) факторингу до кредитних операцій. Така позиція авторів пояснюється тим, що фактор, здобуваючи у постачальника право вимоги на актив, який зветься дебіторською заборгованістю покупців, не кредитує його, а здобуває це право на платній основі. Тому, про факторинг можна говорити не як про кредитну операцію, і навіть не як про торгівельно-комісійну операцію, як це трактувалося в Інструкції Держбанку СРСР №252 від 12 грудня 1989 р. "Про порядок здійснення операцій по відступці постачальниками банку права одержання платежу по платіжних вимогах за поставлені товари, виконані роботи й зроблені послуги", а як до самостійного об'єкта цивільно-правових відносин, пов'язаних з оборотом прав, що зобов'язуються.

Підхід до факторингових операцій як до кредитних, стримує його розвиток у банківській системі, тому що обмежує обсяги надання факторингових операцій одному клієнтові в розмірі, що не перевищують 25% регулятивного капіталу банку, що суперечить можливості нарощування обсягів виробництва постачальника.

На жаль, сьогодні не існують положення або інструкції НБУ, що стосуються питань здійснення факторингових операцій, що робить їх для багатьох банків, а значить і для їхніх клієнтів, недоступними.

Необхідно відзначити, що в розвинених країнах обсяг факторингових послуг становить 3-15% ВВП. В Україні ринок факторингу в 2004 р. склав 0,3-0,4% ВВП [4].

Найбільшими операторами факторингових послуг фахівці називають АКБ "ТАС - Комерцбанк" та АКБ "Укрсоцбанк". У менших масштабах факторинговими операціями займається ВАТ "Інпромбанк" [6]. Споживачами факторингових послуг цих комерційних банків є підприємства харчової, фармацевтичної промисловості, оптової торгівлі, підприємства-постачальники комунальних послуг й електротехнічної продукції.

У цей час НБУ розробляє спеціальне "Положення про проведення факторингових операцій", поява якого в 2005 р. приведе до значного збільшення надання факторингових послуг, що, в свою чергу, буде сприяти збільшенню товарного виробництва.

1. Цивільний кодекс України (зі змінами та доповненнями внесеними Законом України від 19 червня 2003 р. №980-IV). Збірник систематизованого законодавства. – 2003. - №12. – 225 с.
2. Губина И. Факторинг – новое название старого понятия? // Бухгалтерия. – 2004. - №10. – С.44-47.
3. Ивасенко А.Г. Факторинг: сущность, пути развития в России. – М.: Вузовская книга, Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 58 с.
4. Комаха А. Россияне вряд ли смогут претендовать на лидерство на факторинге // Бизнес. – 2004. – №28. – С.39-41.
5. Короп А. "Факторинговый" учет // Бухгалтерия. – 2004. - №10. – С.48-55.
6. Шевченко С. Украину ждет факторинговый бум? // Контракты. – 2003. – №30. – С.29-31.

Отримано 31.03.2005

УДК 336.71

Н.В.КУЗЬМИНЧУК, канд. екон. наук
Харківський національний економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ БАНКУ

Розглядається концептуальний підхід до ефективного управління фінансовим станом банку з використанням основних методів та моделей управління, аналізуються проблеми їх застосування банками України. Обґрунтований та інтегрований підхід до управління фінансовими потоками розглядаються як найважливіші завдання і необхідна умова стабільного розвитку банку.

Нова фінансово-кредитна система знаходиться ще в стадії становлення. Тим більше велике в ній значення банків, що повинні сприяти налагодженню ринкових механізмів руху грошових потоків, забезпечувати найбільш раціональне використання фінансових ресурсів сус-